

UN(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)



QUI SOMMES NOUS ?

Nous concevons et fabriquons des produits sur-mesure pour les professionnels de la construction et de la menuiserie extérieure : panneaux isolants pour l'habitat (portes d'entrée, volets battants, toiture de véranda) et de façade de type murs rideaux (tertiaire, ERP, collectif...), nous apportons des solutions esthétiques, techniques, innovantes et durables. Avec 3 sites de fabrication en France nous disposons d'un réseau de proximité au plus près de nos clients et d'une fabrication 100% française.

DESCRIPTIF DU POSTE

Rattaché(e) au Directeur commercial Bâtiment, vous assurez la gestion et le développement d'un portefeuille de clients et de prospects sur les régions attribuées.

Pour cela, vous :

- Développez et assurez la promotion des ventes de notre gamme technique pour les façades légères.
- Prenez en charge un portefeuille de prospects stratégiques,
- Apportez une expertise technique et économique aux clients pour leur proposer les solutions les plus adaptées,
- Détectez de nouveaux marchés et opportunités d'affaires,
- Pilotez votre activité commerciale (Mix-produits / Mix-clients...),
- Assurez le suivi administratif des ventes dans le respect de notre politique commerciale,
- Êtes force de proposition pour le développement de notre Pôle Façades.

PROFIL RECHERCHÉ

-Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale et possédez une expérience d'au moins 2 ans en B to B dans le secteur de l'industrie du bâtiment et, ou la gestion de chantiers,

-Vous êtes dynamique, rigoureux-se et disposer d'une réelle capacité d'écoute pour répondre aux besoins clients,

-Votre capacité à négocier et votre culture du résultat vous permettront d'atteindre les objectifs fixés en obtenant les meilleurs résultats possibles,

-Vous avez de l'appétence pour le travail en équipe êtes doté(e) d'un excellent relationnel

Plus d'infos et candidature à transmettre à rh@aramis-group.com